IOSG合伙人：深入探讨币安上币费和应对方法

作者：Jocy，IOSG 合伙人

整个行业交易所正在切换与轮动，我从2013年开始用交易所，最早是用火币，在2013～2017年许多中国用户都非常喜欢火币，每个时代总有那么一两个死磕产品的交易所创始人，愿意用情怀注入产品之中。2017年94之后，身边开始有人讨论币安和BNB，关于ICO/交易所出海，在过去的两个周期中，在 CZ 和何一带领下币安团队出海，攻城破寨，到如今成为宇宙第一大所，用户远超300m。这里我们切入主题，关于币安今年在累计上了19个早期Launchpool项目之后，关于市场最近质疑的上币费讨论。

### 1.交易所其实是不能保证收益的

我们先来看一些数据今年币安Launchpool项目的平均ROI回报为2.13倍，平均估值为3.26亿美金，总共在Launchpool融资为9.29亿美金，这数据还是非常亮眼。

一般交易的散户不会骂纳斯达克/港交所/深交所审核的项目质量太差导致他们亏钱，因为大家知道平台并没有办法保障交易用户能够赚钱，但是因为用户是在持有BNB or FUSD的情况下获得新项目的空投，所以很多用户想法非常简单，有些用户不会去关心这些项目好还是不好，而是选择上线的时候直接卖出并且换为BNB，那这样的模式在牛市通过新项目的涨幅和造富效应，项目方交易所和BNB持有的散户都会非常开心。

### 2.质疑从何而来？用户心态及投资趋势

Binance作为宇宙第一大所，确实承受了其不能承受之重，因为用户永远会对它有更高的期待。从2018年开始的Launchpad到过去两个周期从来没有停止对新项目的探索和listing，拉长时间周期来看，币安和Launchpad的项目确实在相互成就，可能很多人已经忘记上个周期OK和火币的ICO项目，但是币安很多launchpad项目仍然留存。币安因此成为了流动性最好的nasdaq，大部分项目通过币安分发得到筹码的充分分配和消化，更能抵御牛熊周期。过去两个周期还有很多认真研究的社区用户钦佩于币安的投研能力，甚至还会经常在上线的时候选择买进（比如今年的Ethena时段），但是随着更多的项目从第一天上线到往后走出下行破发趋势，买入的散户变得越来越少，甚至出现了某个项目个位数的新买入用户现象。

### 3. To币安模式和套路正在形成

从参与方的角度看，币安作为最大的交易所，帮助其BNB用户免费获得项目方的空投，进一步增强BNB的潜在价值，增强交易所用户的交易活跃度，利益相关的条件下，BNB持有者/用户自然认为币安有义务帮助他们找到最好的投资资产，并且容错率应该是非常低的。但是因为各种审查的原因，甚至市面出现了专业的To 币安模式的假数据项目和VC，从用户增长/数据活跃度/TVL都可以一条龙包装，当这样的情况越来越多的时候，大家会怀疑币安的专业性。

甚至近来还有一种风气，有某些项目专门去看何一在推特关注的KOL账户，然后通过贿赂/赞助这些KOL来发表项目相关的信息，以此来吸引其注意力，因为推特平台的信息茧房效应，当你看更多这样的内容时候就会推送更多相似的内容，我甚至觉得，何一在刷推特的时候，是不是陷入了某种信息茧房的困境，很多行业创新者最新的研究和产品就这样淹没在信息流中。

### 4.币安如何破局？

4.1. 信息透明，应对有问题项目采取严厉惩罚设施

币安的破局之道，一直在往前走，包括目前在Launchpool相关项目开发了解锁信息模块，受到好评。但是因为目前最大的明牌，当大家都知道何一成为最后的决策者之后，所有相关的利益和资源方都会主动在何一身边传递某种信号，甚至大部分的介绍和认识都成为预谋已久的剧本。当ton生态火的时候，顺水推舟最好的游戏发行平台上线；当AI火的时候，推最多假用户的社交应用；当meme火的时候，推最web2的Instagram meme平台；然后因为已经上了这些项目，发现创始人和团队问题的时候，又不能马上进行下架，因为这会伤害交易所用户的利益，所以骑虎难下，但是不对这些项目做最严厉的惩罚措施，这些项目在未来仍然将伤害更多的平台用户。

可以回顾下上个周期和这个周期西方项目对于币安要求的担保费用看法，2021年左右IOSG投资的一个欧洲团队，在会上直接当场拒绝了币安的上币费要求，当然这两三年应该悔得肠子都青了；今年3月我们投资的一个美国团队，作为连续创业者，这个创始人提到需要付给Launchpad的token数量，以及相应的需要给到币安投资部门的估值和比例之后，他非常坚定地说不管怎么样，他一定会付这个费用，因为在当时的市场是他们最好的listing时间，币安是市场上最好的分发渠道，所以这是个很开心的deal，交易所和项目方双赢。但是这样的同意经历了两个周期，西方创始人花了3年时间才能理解上币费的真实含义，那有什么方法能让这样的deal更透明吗？这种规则共识，上的条件和费用增加透明度，形成类似窗口指导 ，广开言路不断修正，避免一些一二级的套利机会。

4.2.部门利益隔离，增加措施避免利益冲突

我认为币安有必要将listing和投资这两个部门分离，因为当有利益往来的term出现的时候，listing评价标准容易出现偏离，listing部门不应该沦为帮助币安投资部门创收的工具，而理应更加客观公正，帮助用户更好地筛选最好的项目，保障用户的利益。当然需要澄清的是，最近听到的说法：Binance Labs投资的项目，到listing部门，被刻意地造起了一面中国墙，从一定程度表明了币安处理listing的不偏袒态度。但是这不应该只是中国墙，面向币安投资的西方团队也应该一样的标准和要求。

4.3.审慎尽调，多元决策，对造假说不

从BD-Listing-上会决定作为币安内部常规的流程，增加币安研究和Listing组的互动，增加研究权重并定时公开， 许多币安的研究报告做的也很前沿和专业，币安研究组应该在listing方向上可以有更多指导和讨论，甚至可以定期公开币安在某个阶段对什么样的方向和项目感兴趣，提前收集市场的反馈和问题。

参考IOSG投资的流程我们会有内部充足的讨论和论证，材料从Pipeline-Summary-Memo，理论研究和尊重事实非常重要，哪些用户真实哪些数据造假，哪些收入模式可以持续，我相信但凡在传统投研机构历练过三五年的人都有一套严谨的尽调流程和标准，因此除非是利益相关，要不然币安不应该容忍和允许那些明知道有问题的项目在币安平台listing，内部也应该让这些理论研究派有更高的决策权重，让整体的评估流程更加完善，决策机制更为多元和分散。在即将到来的牛市，交易所之间的竞争又回到白热化的程度，相信许多交易所为了流量与炒作，并不会关注基本面，在这样的竞争中币安也将会面临两难的抉择。

前面有推友介绍了Binance，Coinbase，Upbit的listing表单（附录如下），仍然推荐更多创业团队在这个周期应该考虑这3个交易所，他们仍然是目前市场最好的选择，同时随着川普的获选，接下来的6～12月将是项目listing的黄金窗口期，竞争也将异常激烈。

附：

币安上币表单

Coinbase上币表单

Upbit上币表单